

Практика показывает, что для получения достоверных и достаточных доказательств в процессе аудита этого вопроса необходимо руководствоваться методологическими принципами корпоративного управления, а именно: раскрыть информацию о эмитенте ценных бумаг; проанализировать дивидендную политику предприятия; оценить эффективность органов управления в хозяйственном обществе; организацию и законность решений общего собрания акционеров (участников) общества; порядок выпуска, хранения и учета акций, облигаций.

Следует обратить внимание на аудит вопросов эффективности деятельности менеджеров и руководителей в процессе принятия управленческих решений, который в конечном итоге сводится к анализу эффективности и результативности использования ресурсов предприятия. Особое значение этот вопрос приобретает при аудите ОАО, в уставном фонде которых присутствует государственная собственность.

1. Закон Украины «О предприятии» от 23.03.1991г. №887-ХП (с изменениями и дополнениями).

2. Закон Украины «О хозяйственных обществах» от 19.09.91г. №1576-ХП (с изменениями и дополнениями).

3. Постановление Кабинета Министров Украины «Об оценке имущества и имущественных прав и профессиональной оценочной деятельности» от 12.07.2001г. № 2658-III.

Получено 26.04.2004

УДК 656.15

З.М.МОЧАЛІНА, канд. екон. наук

Харківська національна академія міського господарства

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ЯК СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Існує множина методичних розробок щодо питання аналізу фінансового стану, проте в силу різних причин при оперативному фінансовому управлінні їх застосування ускладнюється. Рекомендується при проведенні аналітичної роботи по оцінці фінансового стану підприємства зосередити увагу на трьох проблемах: ліквідності коштів, фінансової стійкості та рентабельності власного капіталу, балансуючи використання власного і залученого капіталу.

Аналіз фінансового стану – обов'язкова складова фінансового менеджменту будь-якого підприємства. Завдання цього аналізу – визначити які параметри роботи підприємства прийнятні і необхідно зберігати їх на сформованому рівні, а які вимагають оперативного втручання, тобто, щоб успішно працювати, підприємство повинне оцінити причини погіршення свого фінансового стану і знайти способи виправлення положення.

Існуючі на поточний час вітчизняні методики аналізу фінансового

стану підприємств, в яких зроблені спроби уніфікувати порядок проведення фінансового аналізу за значним переліком розрахункових показників, мають цільове призначення [1-3]. Розрахунок і трактування показників у цих методиках вимагає уточнення, тобто вони не відповідають цілям оперативного управління фінансовими ресурсами підприємства і не дають інструментарію оптимального управління ними.

При використанні закордонного досвіду виникають труднощі, пов'язані з відсутністю єдиної міжнародної системи розрахункових коефіцієнтів (різні країни вибирають різну кількість коефіцієнтів, крім того, існуючі у країнах Заходу методики призначені для аналізу роботи більш високоефективних підприємств, чим в Україні).

Фінансовий аналіз перетворюється в розрахунок нескінченного числа показників, нормативна величина яких значно коливається і порізнному трактується авторами різних методологій. Чітке знання основних закономірностей і взаємозв'язків в економіці підприємства дозволяє проводити якісну діагностику підприємства й ефективно керувати його фінансами, використовуючи мінімум показників.

Дослідження діяльності ряду підприємств, що відносяться до різних галузей, дозволили виділити три основні проблеми, що впливають на їх фінансовий стан:

- дефіцит коштів і зниження платоспроможності, про що можна судити по значній кредиторській заборгованості перед бюджетом, персоналом, постачальниками та ін.; зростання рівня кредитів. Ці проблеми пов'язані з можливими труднощами щодо погашення зобов'язань і підтверджуються зниженням коефіцієнтів ліквідності;
- власник одержує доходи, неадекватно малі своїм вкладенням і виникає проблема „низької рентабельності власного капіталу”;
- зниження фінансової незалежності в зв'язку з проблемами в погашенні зобов'язань може загрожувати підприємству втратою самостійності. Індикатором зростаючої залежності підприємства від кредиторів є зниження коефіцієнтів автономії (коефіцієнтів фінансової незалежності).

Розглянемо перераховані проблеми детальніше.

Суть коефіцієнта загальної ліквідності в оцінці потенційної здатності підприємства розплачуватися по поточним зобов'язанням за рахунок наявних поточних активів. Величина коефіцієнту (Кол) визначається виходячи з балансу підприємства як відношення оборотних активів ($A_{ПО}$) до короткострокових зобов'язань ($\Pi_{КО}$) [4]:

$$Кол = A_{ПО} / \Pi_{КО} . \quad (1)$$

Логічно знайти причини зниження коефіцієнта ліквідності, тому що може відбутись зниження можливостей підприємства по погашенню своїх зобов'язань.

Розглянемо, що служить причиною зростання кредиторської заборгованості підприємства чи чому залучався кредит. Відповідь проста: нестача власних засобів на ведення поточної діяльності, затримка з оплатою того чи іншого рахунку.

Від результатів діяльності підприємства залежать зароблені ним власні оборотні кошти, тобто прибуток, - джерело його розвитку, створення оборотного і поповнення необоротного капіталу. Однією з причин зниження коефіцієнта поточної ліквідності можуть бути капітальні витрати на будівництво будинків виробничого й ін. призначення, придбання устаткування, інших підприємств (їхніх акцій) та ін., що перевищує прибуток підприємства і потребує залучення додаткових позикових засобів, випереджаючий ріст яких приведе до зниження показників ліквідності.

Правилами фінансового менеджменту передбачається залучення: довгострокових кредитів на фінансування капітальних витрат, а короткострокових – на фінансування оборотного капіталу [5]. Тому для збереження прийнятної ліквідності величина капітальних витрат не повинна перевищувати заробленого за період прибутку і притягнутого за період довгострокового кредитування. Якщо ж підприємству не поталанило одержати довгострокові кредити, а існує необхідність технічного переозброєння, то йому приходится залучати короткострокові кредити на фінансування капітальних витрат. У цьому випадку гарантоване зниження показників ліквідності.

Друга проблема фінансового здоров'я підприємства – динаміка віддачі засобів, вкладених у підприємство. Розглянемо коефіцієнт рентабельності всього капіталу (активів), обумовлений відношенням зароблено-

го за період чистого прибутку ($\overline{ЧП}$) до валюти балансу ($\overline{А}$):

$$ROA = \frac{\overline{ЧП}}{\overline{А}} = \frac{p.220\phi.№2}{[(p.280_{cp3} + p.280_{cp4})\phi.№1/2]} \cdot \quad (2)$$

Логічно, що збільшення капіталу залежить від того, наскільки багато ми заробляємо і наскільки швидко одержуємо зароблене, тобто, рентабельність підприємства визначається прибутковістю діяльності й оборотністю активів і чим довше приходится чекати майбутніх доходів, тим складніше і менш приємна ситуація для власників, що вклали свій капітал.

Серед показників, що характеризують фінансову стійкість, основним вважається коефіцієнт автономії (К авт), що показує частку власного капіталу (БК) у загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність (валюта балансу – Б):

$$K_{\text{авт}} = \frac{BK}{B} = \frac{p.380\phi.\text{№1}}{p.640\phi.\text{№1}}. \quad (3)$$

Чим більше значення даного коефіцієнта, тим стійкіше фінансове положення підприємства. Зниження показника означає випереджальний ріст позикових засобів стосовно росту власного капіталу підприємства (тобто прибутку, що заробляється їм).

Проблеми з платоспроможністю, фінансовою стійкістю, рентабельністю мають одне підґрунтя: або у підприємства немає можливості зберігати прийнятний фінансовий стан через недостатність отримуваних засобів, або підприємство не раціонально розпоряджається результатами своєї діяльності.

Однак прийти до таких висновків – не означає провести повноцінний фінансовий аналіз. Для цього необхідно подальші уточнення причин виникнення даної ситуації, розробка пропозицій по її виправленню.

Розглянемо питання недостатності прибутку. Його величину можна оцінити по абсолютній величині, динаміці змін, коефіцієнту прибутковості продажів (ROS), що визначається як відношення чистого прибутку (ЧП) до виторгу від реалізації (BP):

$$ROS = \frac{\text{ЧП}}{BP}. \quad (4)$$

Розглядаючи коефіцієнт, можна зробити висновок, що при низьких обсягах продажів зароблений прибуток буде невеликим.

У переважній більшості випадків така ситуація складається через зниження купівельного попиту (виходячи з економічної ситуації в країні). Однак, нерідко зустрічається й інша причина – недостатня робота з просування вироблюваної продукції. Вона викликана відсутністю компетентного виконання функцій маркетингу, що дублює функції відділу збуту і не працює з замовниками (у тому числі й потенційними).

Зароблений прибуток визначається не тільки обсягами продажів, цінами на продукцію. Якщо складається ситуація коли попит на продукцію підприємства обмежений і розширення ринку збуту найближчим часом не прогнозується, потрібно вживати заходів по організації випуску нових видів продукції, що користуються попитом на ринку, або скорочувати виробничі фонди. Перший фактор дозволить збільшити обсяги реалізації, однак потребує вкладення капітальних засобів у придбання

нового обладнання, технології та ін. Фінансовий менеджер повинен обґрунтувати припустиму величину капітальних витрат, щоб не допустити погіршення фінансового стану підприємства. Скорочення величини виробничих фондів дозволить збільшити прибуток за рахунок скорочення постійних витрат (скорочення витрат на утримання і ремонт устаткування, будинків, споруджень).

Припустимо, що підприємство організувало на досить високому рівні просування продукції на ринок і зайняло максимально можливу його частку, а прибуток одержує невисокий. У цьому випадку слід детальніше розглянути його витрати на виробництво і реалізацію продукції. У першу чергу, варто звернути увагу на ціни сировини, матеріалів і послуг від різних постачальників і апробувати варіант зниження витрат – знайти постачальників, що встановлюють прийнятні ціни.

Причиною високих витрат можуть бути не тільки постачальники, але і рівень організації контролю на підприємстві. Поряд з постійним підвищенням цін на енергоносії (освітлення, опалення, воду) витрати можуть рости внаслідок їх нераціональних витрат. Не новина, що на великих підприємствах можуть цілодобово освітлюватися приміщення, не відрегульовані крани подачі води, не в порядку тепломережі, що обігрівають крім підприємства вуличне повітря. Для невеликих підприємств на величину витрат можуть впливати поштово-телефонні, командировочні витрати і т.п. У цих випадках зниження витрат можна досягти встановленням простої процедури контролю.

У деяких випадках зниження витрат вимагає більш радикальних мір – скорочення виробничих фондів підприємства, тобто скорочення його масштабів. Використання виробничих фондів не на повну потужність становиться занадто дорогим задоволенням для підприємства, так як витрати на ремонт і обслуговування (консервацію) ведуть до значного подорожчання собівартості продукції. Виникає логічне рішення скоротити постійні витрати за рахунок відмовлення від частини фондів (часткового їхнього продажу). З метою мінімізації витрат багато великих підприємств, що мають іноземний капітал, здійснюють ремонтні роботи (у т.ч. і основного устаткування), залучаючи спеціалізовані підприємства, передають професійним стороннім організаціям виконання окремих функцій підприємства (аутсорсинг): ведення бухгалтерії й оподаткування, інформаційні технології, безпека, юридичне обслуговування й ін.

Скорочення невиробничих витрат із прибутку також може стати шляхом оптимізації прибутку, а отже, фінансового стану.

Однак, навіть найбільший прибуток може витрачатися безглуздо. Приміром, підприємство забезпечується запасами „на довгі роки”. Постачальникам можна надовго розслабитися, не витрачати сили на пошук

найбільш дешевих запасів і забезпечення постачань у термін. Проводячи закупівлі у великих обсягах, можливо одержати сировину і матеріали по більш низьких цінах, зі знижкою, але в будь-якому випадку необхідно пам'ятати – це вивимає гроші підприємства з обороту. Тому, вирішуючи закупити запаси надовго вперед, необхідно ретельно усе зважити і розрахувати (можливо, це варто зробити, але тільки для матеріалів, з придбанням чи постачанням яких можуть спостерігатися проблеми). Принципово важливо визначити і дотримуватись мінімально прийнятого періоду закупівлі матеріалів (визначається виходячи з особливостей виробничого процесу, умов доставки і цін на матеріали), щоб постачання сировини і матеріалів було вчасним, кошти не затримувалися в незавершеному виробництві і безперебійні постачання запасів сприяли організації ритмічної роботи, не дозволяючи зривів у технологічному ланцюжку.

Поліпшенню стану підприємства буде сприяти приведення у відповідність обсягам реалізації планів виробництва продукції, що дозволить уникнути затоварення готовою продукцією і зв'язування коштів в оборотних активах. Принесе свої плоди і робота з дебіторами.

Якщо підприємство заробляє мало, то змушено купувати запаси в мінімальних розмірах, правдами і неправдами змушує покупців платити без відстрочок, продукцію намагається продати буквально з коліс, залишаючи „чистими” склади. Однак, така оптимізація стану підприємства має визначені межі: можна змусити покупця оплачувати продукцію день у день, можна затягувати до мінімально можливих термінів платежі кредиторам, але не можна скоротити запаси нижче мінімально необхідних, не можна установити час проведення технологічного циклу нижче, ніж цього вимагає технологія виробництва. Можна підлатати „фінансові діри” у бюджеті, можна вибивати максимально можливі аванси, можна залучити кредит, можна, у крайньому випадку, не заплатити податки. Однак цей резерв відстрочки по оплаті зобов'язань також не нескінченний. Можливе скорочення капітальних вкладень, але не більш ніж до нуля – на цьому можливість поліпшення стану підприємства закінчиться. Тобто, оптимізація стану підприємства за рахунок більш раціонального господарювання і розпорядження фінансовими результатами не нескінченні і резерви рано чи пізно будуть вичерпані.

Тим не менш, при побудові довгострокових фінансових прогнозів фінансовому менеджеру необхідно орієнтуватися на максимізацію прибутку, тому що саме прибуток дає енергію для майбутньої діяльності підприємства. Існуюча ситуація повинна як можна точніше прораховуватися і з безлічі варіантів рішень необхідно вибирати найбільш ефективні, грамотно сполучаючи різні варіанти фінансування підприємства і

способи досягнення максимізації прибутку на основі:

- порівняльної оцінки поточного стану підприємства з попереднім періодом, що дозволить визначити припустимий рівень зниження коефіцієнтів при проведенні інвестиційних програм, що вимагають скорочення часу їхнього впровадження. Такі дії можуть бути виправдані, тому що скорочення термінів упровадження нових технологій, технічного оснащення виробництва, будівництва дозволить підприємству не програти конкурентам, не упустити сформовану ситуацію на ринку;
- визначення причин (як проблем, так і успіхів), що привели до змін в фінансовому стані підприємства;
- розробки програми дій на майбутнє. При розробці програми дій на майбутнє можуть розглядатися різноманітні комбінації рішень, що змінюються з періоду в період. Припустимо, у період сезонного падіння попиту, тобто спаду прибутковості особливого значення набуває управління оборотним капіталом, тобто контроль обсягу закуповуваних запасів, своєчасності постачань, точності планованих обсягів виробництва і відсутності затоварення складу. У свою чергу скорочення оборотних активів може створити додатковий резерв засобів для фінансування капітальних вкладень і розвитку підприємства.

Зазначимо, що керівник у кожному конкретному випадку може самостійно вибирати оптимальний комплекс показників фінансового стану для забезпечення ефективної роботи підприємства.

1.Методичні рекомендації до аналізу фінансово-господарського стану підприємств і організацій: Лист ДПА України від 27.01.1998 р.

2.Методичні рекомендації по виявленню ознак неплатоспроможності підприємства і ознак, дій по прихованню банкрутства, фіктивного банкрутства, чи доведення до банкрутства. Наказ Міністерства економіки України №10 від 17.01.2001 р.

3.Положение о порядке осуществления анализа финансового состояния предприятий, подлежащих приватизации. Утв. Приказом Министерства финансов Украины, Фонда Госимущества Украины от 26.01.2001 р. № 49/121.

4.Островська О. Оцінка фінансового стану підприємств в умовах стандартизації фінансової звітності // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – №2. – С.28-35.

5.Фінансовий менеджмент / За ред. проф. Г.Г.Кірейцева. – К.: КНЕУ, 2002. – 496 с.

Отримано 26.04.2004